FISCO

Company Research and Analysis Report
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

キャリアリンク

6070 東証 2 部

2014 年 1 月 7 日（水）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆　客員アナリスト
佐藤　譲

■主力の BPO 事業が好調、人員体制の強化で更なる拡大へ

キャリアリンク <6070> は、BPO（業務外部委託）関連事業を主軸とした総合人材サービス会社。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け BPO 案件の受注拡大を強化している。

2015 年 2 月期の第 3 四半期累計（2014 年 3-11 月）の業績は、売上高が前年同期比 14.0% 増の 10,327 百万円、経常利益が同 139.2% 増の 674 百万円と大幅増収増益となった。主力の BPO 関連事業の売上高が民間、官公庁向けともに好調に推移したことに加え、BPO 案件での業務効率向上が大幅増益につながった。

2015 年 2 月期は、売上高が前期比 17.7% 増の 13,654 百万円、営業利益が同 145.5% 増の 729 百万円と 9 月時点の計画を据え置いているが、利益ベースでの進捗率は 9 割を超えており、また第 4 四半期も市場環境も良好なことから、計画を上回る可能性は高いと弊社ではみている。

2016 年 2 月期以降も業績は高成長が続く見通し。主力の BPO 案件で民間向けの受注拡大が続くほか、「マイナンバー制度」導入に向けた関連業務が 2015 年夏以降、官公庁や地方公共団体向けにスタートするためだ。同社は年金関連業務での高い運用実績があることから、関連業務を受注する可能性は高いと弊社ではみている。これら BPO 関連の需要拡大に対応するため、同社では前倒しで社員の増員を進めている。当第 4 四半期中に中途採用で 30 ～ 50 名程度の増員を予定しているほか、2015 年春に 40 名、2016 年春には 100 名の新卒採用を予定している。人員体制の強化を図ることで BPO 案件の受注拡大を進め、2017 年 2 月期に売上高 20,000 百万円、経常利益率 6% の達成を目指していく考えだ。

株主還元策として同社では、安定配当の継続と株主優待制度を導入している。2015 年 2 月期の配当金は創立 20 年の記念配当 2 円を付加し、前期比 2 円増配の 16 円を予定している。また、株主優待としては、8 月末の株主に対して一律 1,000 円相当のクオカードを贈呈（300 株以上保有の株主に対しては 2,000 円相当）しているほか、今後は長期保有の安定株主数を増やすための優待策を導入する可能性がある。

■Check Point

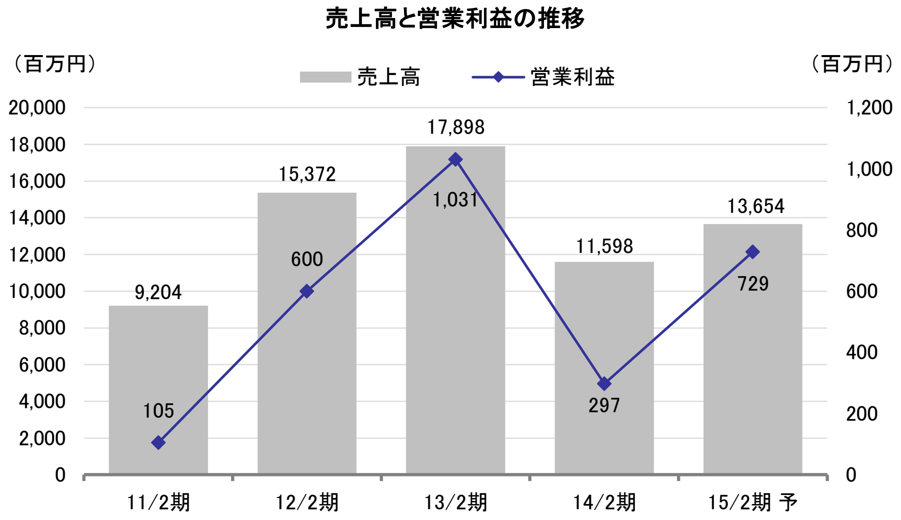
- 高い BPO 需要に応える業務効率と品質向上の提案・実現力に強み
- 通期の利益計画が順調に進捗、上方修正の可能性に期待
- マイナンバー関連の業務拡大で中期目標達成をより確かなものに

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

キャリアリンク
6070 東証 2 部

2014 年 1 月 7 日（水）



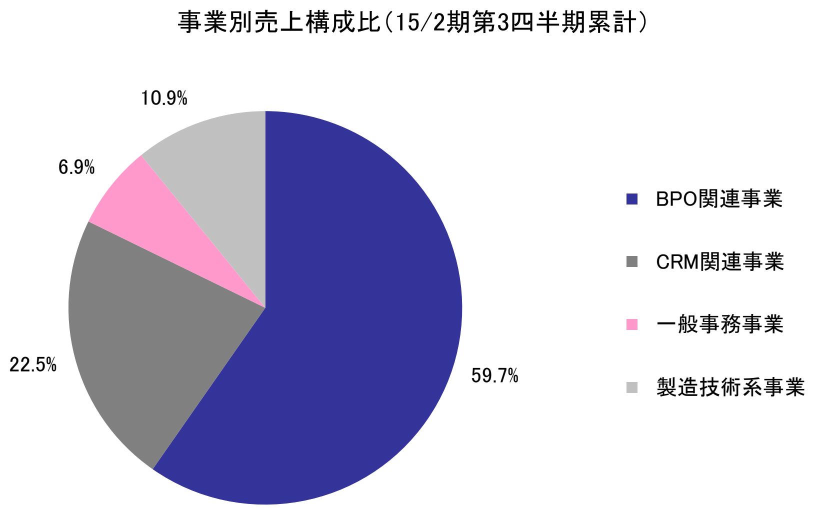
■会社概要

BPO 関連と CRM 関連を主力とする総合人材サービスを展開

(1) 事業概要

同社は 1996 年に創業した総合人材サービス会社で、現在は「BPO 関連事業」「CRM 関連事業」「一般事務事業」「製造技術系事業」と 4 つの事業を展開している。

各事業別の売上構成比（2015 年 2 月期の第 3 四半期累計）をみると、BPO 関連事業が 59.7%、CRM 関連事業が 22.5% と両事業で全体の 80% 以上を占めている。各事業内容については以下の通り。



○ BPO 関連事業

BPO（Business Process Outsourcing）とは、企業や官公庁などが業務の効率化、コスト削減、あるいはサービスの質の向上などを目的として、特定の業務プロセスを外部の専門業者に委託することで、受託する事業者を BPO 事業者という。同社は BPO 事業者が請け負った BPO 業務への人材派遣、業務効率化等の企画提案を踏まえたインセンティブ契約に基づく人材派遣、官公庁や企業等の業務プロセスの業務請負などを行っている。

企業や官公庁等が BPO を導入するメリットは、固定費の流動化（業務ピーク時に合わせた人員は不要）や管理コストの削減が実現できるほか、業務効率化提案の導入によって、全体的なコスト低減メリットが得られるということが挙げられる。また、窓口業務やコールセンター業務などでは、利用客に対するサービスの品質向上といった効果も期待できる。

実際、官公庁や地方公共団体などでは、コスト削減とサービスの向上を目的とした「公共サービス改革法」の施行（2006 年）と同時に、「市場化テスト」という名のもとに競争入札制度を導入し、民間企業の活用を積極的に進めている。

同社の強みは、1,000 人を超える大量動員を要する大型プロジェクトでも、1 カ月程度の短期間で立ち上げることができる運用ノウハウを持っていることである。派遣スタッフの採用に関しては、独自の人材マッチングシステム（Web システムを活用した適正テストの実施やシフト勤務希望確認など）によって、短期間で最適な人材を集めることを可能とし、また、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには社員を現場に常駐（現状は 6 割が常駐）させることによって、業務効率向上につながる改善施策を迅速に実行できることも同社の強みとなっている。

なお、BPO 業務では経験豊富なスーパーバイザー（SV）をリーダーとして、10 人程度のチーム編成、いわゆる「チーム派遣」による業務推進を行っている。SV を配置することによって、派遣先の業務研修の負担軽減や早期の業務立ち上げによる生産性向上などが期待できる。特に大量の人員を必要とする大型プロジェクトにおいては、業務品質の維持管理などで効果がより発揮されるシステムと言える。

○ CRM 関連事業

CRM（Customer Relationship Management）とは、企業が顧客満足度を向上させ、顧客との良好な関係を構築することによって、売上や利益を向上するための経営手法のことを指す。同社においては、企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・紹介、テレマーケティング業務の請負などを行っている。

民間企業への人材派遣では、BPO 関連事業と同様にチーム派遣を中心とした人材派遣を行っている。また、テレマーケティング業務の請負では、顧客から委託されたテレマーケティング業務を自社内に設置しているコンタクトセンターで請け負っている。

○一般事務事業

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

○製造技術系事業

企業の製造拠点等において組み立て作業や製造・物流に関わるすべての業務についての人材派遣、請負業務を行っている。

なお、一般事務事業、製造技術系事業における人材派遣業務に関しては、大手人材派遣会社の寡占化が進んでいるが、同社では BPO 案件の受注獲得につなげていくためのフック役として、これら事業を位置付けている。

高い BPO 需要に応える業務効率と品質向上の提案・実現力に強み

(2) SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT 分析で簡便表にてまとめている。なお､SWOT 分析とは会社を取り巻く外部環境や内部環境について､強み「Strength 」､弱み「Weakness」、機会「Opportunity」、脅威「Threat」の 4 つのカテゴリーで要因分析し、今後の経営戦略を策定していく手法のことである。

SWOT分析

	機会（Opportunity）	脅威（Threat）
外部環境	・民間、官公庁ともに BPO 化の流れが続く ・「マイナンバー制度」導入に伴う自治体におけるデータ整備需要	・労働市場の需給情勢 ・法制度面での事業環境変化
	強み（Strength）	弱み（Weakness）
内部環境	・業務効率と品質向上を両立させる企画提案力 ・短期間での稼働開始、大量動員力 ・官公庁プロジェクトで積み上げた信頼と実績	・主要顧客の売上比率が高い

外部環境面での成長機会としては、企業や官公庁、地方自治体などで BPO 化の流れが進行していることが挙げられる。また、2016 年 1 月からの運用開始が予定されている「マイナンバー制度※（社会保障・税番号制度）」に関連する業務も、BPO 案件として 2015 年夏以降に同社の業績に寄与してくる可能性がある。

※ マイナンバー制度・・・健康保険や年金、納税など現在は個別に割り当てられている個人の識別番号を一本化することにより、社会保障･税制度の効率性･透明性を高めるとともに、国民にとっては行政手続き面での利便性向上につながるといったメリットがある。

一方、法制度面では 2015 年春以降に派遣法の改正が見込まれているが、大型の BPO 案件を主力とする同社において、今回の改正によるマイナスの影響はないと考えられる。主な改正ポイントとしては、派遣期間として同一業務で最長 3 年までだったのが、「同じ派遣社員で最長 3 年まで」に切り替わることになる。派遣を活用する企業にとってみれば、派遣スタッフを入れ替えて行けば、派遣受入れが無期限で可能になるため、利便性が向上することになる。同社では常用雇用の社員を柱とした長期契約の獲得を強化していく方針であり、むしろ業容の拡大が期待される。

内部環境における強みとしては、前述したように BPO における業務効率向上のための企画提案力や、大型プロジェクトにおける短期間での稼働立ち上げ、運用力の高さ、品質管理力などが挙げられる。一方、弱みとしては主要顧客の売上比率が高いことがあったが、一般企業などからの受注獲得に努めた結果、特定の取引先に売上高の過半を依存する状況ではなくなった。

■業績動向

3Q は案件拡大と効率化が奏功して大幅な増収増益決算

（1）2015 年 2 月期の第 3 四半期累計決算

2014 年 12 月 26 日付で発表された 2015 年 2 月期の第 3 四半期（2014 年 3-11 月期）累計の業績は、売上高が前年同期比 14.0% 増の 10,327 百万円、営業利益が同 132.3% 増の 680 百万円、経常利益が同 139.2% 増の 674 百万円、四半期純利益が同 147.9% 増の 405 百万円と大幅増収増益となった。主力の BPO 関連事業の売上高が民間、官公庁向けともに好調に推移し、売上構成比で 59.7% と前年同期の 54.3% から大きく上昇したことに加え、BPO 案件での業務効率向上による利益率上昇が大幅増益につながった。

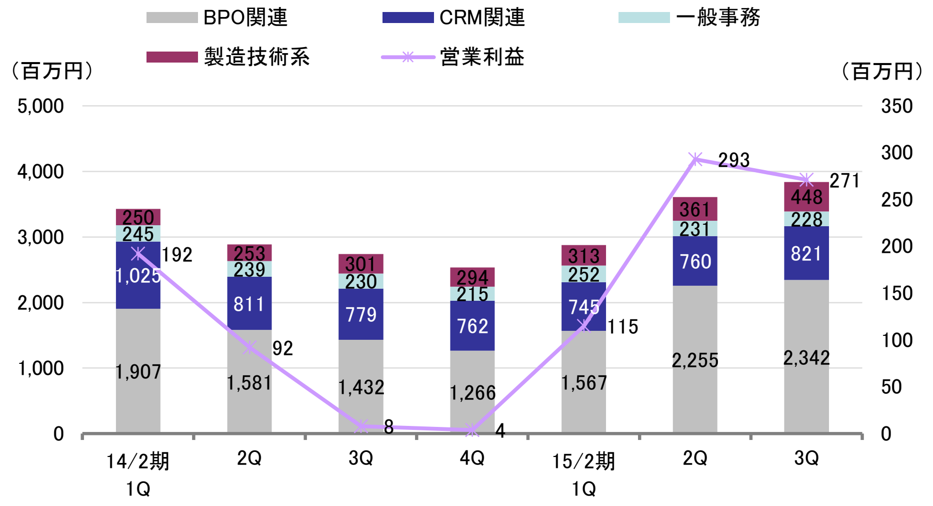
2015 年 2 月期の第 3 四半期累計決算

（単位：百万円）

	14/2 期 3Q 累計		15/2 期 3Q 累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比増減
売上高	9,058	100.0%	10,327	100.0%	14.0%
BPO 関連事業	4,921	54.3%	6,165	59.7%	25.3%
CRM 関連事業	2,617	28.9%	2,327	22.5%	-11.1%
一般事務事業	715	7.9%	711	6.9%	-0.5%
製造技術系事業	804	8.9%	1,122	10.9%	39.5%
売上原価	7,399	81.7%	8,105	78.5%	9.5%
販管費	1,366	15.1%	1,541	14.9%	12.8%
営業利益	293	3.2%	680	6.6%	132.3%
経常利益	282	3.1%	674	6.5%	139.2%
四半期純利益	163	1.8%	405	3.9%	147.9%

四半期ベースの推移をみると、官公庁向け BPO 大型プロジェクト案件の段階的な業務縮小により、業績は前第 4 四半期まで右肩下がりで推移してきたが、当第 1 四半期以降は民間 BPO 案件の拡大や臨時給付金関連など官公庁案件の立ち上がりなどによって、四半期ごとに拡大してきたことがうかがえる。なお、当第 3 四半期の営業利益は 271 百万円と前四半期比で若干減少しているが、これは来期以降の計画遂行のための人員増などの先行投資が主因となっている。

四半期別売上高と営業利益



事業別の動向をみると、BPO 関連事業の第 3 四半期累計売上高は前年同期比 25.3% 増の 6,165 百万円となった。民間大型プロジェクトの追加案件が順調に稼働したことに加え、同案件の受注量が拡大したこと、また、官公庁向けでは消費増税に伴う臨時給付金関連の BPO 案件が予想以上に伸びたことも増収要因となった。

CRM 関連事業の売上高は、前年同期比 11.1% 減の 2,327 百万円となった。大型プロジェクト案件が前期で終了した影響で 2 ケタ減収となったものの、既存のコンタクトセンター案件の受注量が持ち直していることに加え、民間企業からの新規案件も緩やかながら回復していることから上向きに転じており、前年度第 3 四半期（9 月～ 11 月）比でも 5.4% 増となっている。

一般事務事業の売上高は前年同期比 0.5% 減の 711 百万円と横ばい水準となった。金融機関の事務案件など新規案件の獲得に努めたものの、大型事務案件の BPO 関連事業への移行に伴う剥落を補うまでには至らなかった。また、製造技術系事業の売上高は同 39.5% 増の 1,122 百万円となり、BPO 関連事業と同様、期を追うごとに回復傾向が鮮明となっている。製薬メーカー等からの受注が堅調に推移したほか、食肉加工メーカーや機械部品メーカー等の既存顧客での受注シェア拡大、並びに新規業務の受注獲得などが増収要因となった。

通期の利益計画が順調に進捗、上方修正の可能性に期待

（3）2015 年 2 月期業績見通し

2015 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 17.7% 増の 13,654 百万円、営業利益が同 145.5% 増の 729 百万円、経常利益が同 154.5% 増の 720 百万円、当期純利益が同 163.5% 増の 426 百万円と 9 月時点で上方修正した会社計画を据え置いている。ただ、第 3 四半期までの進捗率でみると、売上高に関しては 75.6% とほぼ想定の範囲での進捗となっているが、利益ベースでは 90% を超える進捗となっており、上方修正の可能性は大きいと弊社ではみている。

第 4 四半期も収益環境は良好である。季節要因により売上高は前四半期比で若干下がる可能性はあるものの、BPO 関連を中心に高水準が続く見通しだ。一方、費用面では中途採用者数の増強を第 4 四半期に予定している。民間 BPO 案件の受注拡大が今後も続くほか、2016 年夏以降は「マイナンバー制度」関連のプロジェクトが新たに始まるため、前倒しで社員の確保を進めていく。既に 11 月から中途採用を開始しており今期中に 30 ～ 50 名の増員を予定している。なお、人員採用計画に関しては今後も積極的に進めていく方針で、2015 年春の新卒内定者数は 40 名となり、2016 年春には 100 名程度を予定している。

2015 年 2 月期業績見通し

（単位：百万円）

	14/2 期		15/2 期			
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	進捗率
売上高	11,598	100.0%	13,654	100.0%	17.7%	75.6%
BPO 関連事業	6,187	53.4%	8,130	59.5%	31.4%	75.8%
CRM 関連事業	3,380	29.1%	3,219	23.6%	-4.8%	72.3%
一般事務事業	931	8.0%	891	6.5%	-4.3%	79.9%
製造技術系事業	1,099	9.5%	1,412	10.3%	28.6%	79.5%
売上原価	-	-	-	-	-	-
販管費	-	-	-	-	-	-
営業利益	297	2.6%	729	5.3%	145.5%	93.3%
経常利益	282	2.4%	720	5.3%	154.5%	93.6%
当期純利益	161	1.4%	426	3.1%	163.5%	95.1%

注：会社計画は 2014 年 9 月時点の会社予想、進捗率（第 3 四半期累計÷通期計画）

FISCO

キャリアリンク
6070 東証 2 部

2014 年 1 月 7 日（水）

事業別では、主力の BPO 関連事業の売上高は前期比 31.4% 増の 8,130 百万円と増収ペースに拍車がかかる見通し。既存の BPO 案件が民間向け、官公庁向けともに順調に推移する見通し。官公庁向けの比率は 30% 弱となる見通しだ。なお、前述したように受注未確定の案件は計画に含まれていないことから、上乗せ余地はあるとみられる。

CRM 関連事業は前期比 4.8% 減の 3,219 百万円と減収傾向が続く見通し。前期の大型プロジェクト終了の影響が残るものの、高スキルな人材をチーム派遣で提供するなど、大型コンタクトセンターへの人材派遣拡大を進めていくほか、自社コンタクトセンターの機能を充実させ、難易度の高い顧客案件への対応を図っていく。

一般事務事業についても前期比 4.3% 減の 891 百万円と減少を見込むが、2015 年春の派遣法改正により事務系人材派遣の需要好転が見込まれており、2016 年 2 月期以降は回復に転じる見通しだ。同事業においては競争が激しい分野ではあるが、BPO 案件や CRM 案件獲得につなげていくため、引き続き受注の獲得に注力していく方針だ。

製造技術系事業は前期比 28.6% 増の 1,412 百万円と増収を見込んでいる。第 2 四半期までの流れを引き継ぎ、機械部品や医薬品メーカー向けを中心に売上の増加基調が続く見通し。同事業では派遣から請負への切り替えメリットを顧客に提案し、長期的かつ安定的な受注案件の獲得に注力していく。

■中期目標

マイナンバー関連の業務拡大で中期目標達成をより確かなものに

同社では中期目標として 2017 年 2 月期に売上規模 20,000 百万円、経常利益率 6% の達成を目指していく方針だ。

主力事業である BPO 関連事業は、同社の業務処理品質が顧客から高く評価されるなかで、既存案件での受注量拡大に加えて、新規案件・顧客の獲得も進んでおり、売上高で中期的に 2 桁成長が見込まれる。特に、マイナンバー関連プロジェクトの受注を獲得できれば、中期目標の達成はより確かなものとなろう。

マイナンバー制度の運用開始は 2016 年 1 月からだが、その事前準備段階として 2015 年 10 月から法人及び個人番号の通知が開始される。通知方法としては、新たな共通番号が記載された「通知カード」を法人、個人宛てに送付し、その後申請書類の確認など所定の手続きを経て「個人番号カード」が交付されることになる。このため関連業務としてはコールセンター業務や郵送業務、申請書類の不備確認業務などが発生することになる。また、関連する省庁（厚生労働省、国税庁など）や地方公共団体においも、マイナンバー制度に対応するため、様々な業務が発生することになる。

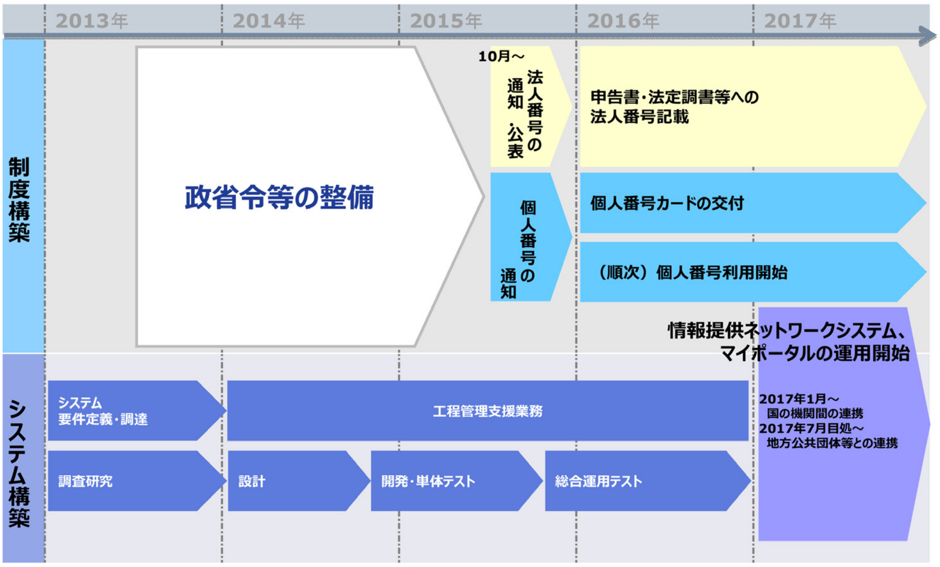
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

キャリアリンク
6070 東証 2 部

2014 年 1 月 7 日（水）

マイナンバー（社会保障・税番号制度）導入のロードマップ



出所：『マイナンバー 社会保障・税番号制度 概要資料 平成26年7月版』 内閣官房 社会保障改革担当室 内閣府 大臣官房 番号制度担当室

「通知カード」の郵送業務に関する入札は 2015 年春頃に予定され、実際の業務としては夏以降にスタートすることになる。同業務に関しては各地方自治体ごとに行われるが、同社は現在、臨時給付金関連の業務を地方自治体で展開していることもあり、同様に受注する可能性は高いと弊社ではみている。

通知カード、個人番号カードの概要

	住民基本台帳カード	通知カード	個人番号カード
様式	・住民票コードの券面記載なし ・顔写真は選択制	・個人番号を券面に記載 ・顔写真無し	・個人番号を券面に記載（裏面記載で検討） ・顔写真を券面に記載
作成・交付	・即日交付又は窓口に 2 回来庁(2015 年 12 月で発行停止) ・人口 3 万人未満は委託可能 ・手数料：1,000 円が主（電子証明書を搭載した場合） ・交付事務は自治事務	・全国民に郵送で送付（2015 年 10 月～） ・全市町村が共同で委任することを想定。民間事業者の活用も視野 ・手数料なし ・交付事務は法定受託事務	・通知カードをあわせて個人番号カードの交付申請書を送付し（郵送受付）、市町村窓口へは1回来庁のみ ・全市町村が共同で委任することを想定。民間事業者の活用も視野 ・手数料：今後検討 ・交付事務は法定受託事務
利便性	・身分証明書としての利用が中心	・個人番号カードの交付を受けるまでの間、行政機関の窓口等で個人番号の提供を求められた際に利用（番号法に基づく本人確認のためには、通知カードのほか所定の書類提示が必要）	・身分証明書としての利用 ・個人番号を確認する場面での利用（就職、転職、出産育児、病気、年金受給、災害等） ・市町村、都道府県、行政機関等による付加サービスの利用 ・電子証明書による民間部門を含めた電子申請・取引等における利用

出所：内閣府「マイナンバー概要資料」(2014 年 11 月版）

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

キャリアリンク
6070 東証 2 部

2014 年 1 月 7 日（水）

また、2017 年 1 月には情報ネットワーク提供システム「マイポータル※」の運用も開始される予定となっており、同システムの構築・運用テストの際には、データ確認作業などの関連業務も発生する。

※ マイポータル・・・行政機関がマイナンバー（個人番号）の付いた自分の情報をいつ、どことやりとりしたのか確認できるほか、行政機関が保有する自分に関する情報や行政機関から自分に対しての必要なお知らせ情報等を自宅のパソコン等から確認できるネットワークシステム。例えば、各種社会保険料の支払金額や確定申告等を行う際に参考となる情報の入手等が行えるようになる。

同社は今まで培ってきた BPO 関連業務の運用ノウハウを強みに、大手 BPO 事業者と共に、官公庁や地方自治体、外郭団体、金融機関、システムインテグレーター（SIer）等からの受注獲得を目指していく方針だ。業績面への貢献時期としては、2016 年 2 月期の第 3 四半期以降になると予想され、同社の収益成長もさらに加速化していくことが予想される。

国内では様々な業界で人手不足が深刻化しており、派遣業界の市場環境は 2015 年以降も追い風が続くことが予想される。同社が主力する BPO 関連業務では、派遣スタッフの属性が会社を退職したシニア層や主婦層などパートタイムで勤務するスタッフも多く、シフト制を組みながら効率的な運用が可能なことが特徴となっている。このため、派遣スタッフ数が不足するといったリスクもほとんど無く、また、単なる人材派遣に留まらない高付加価値なチーム派遣による価格競争力も高いため、需要の拡大を取り込みながら当面は高成長が続く見通しだ。

■同業他社比較と株主還元策

高い資本効率に特徴、PER は利益上振れで低下の可能性も

(1) 同業他社比較

人材派遣業を主事業とする同業他社との収益性、株価指標の比較を表にまとめた。2014 年度の会社予想ベースの収益性に関しては、同社を除く 10 社単純平均の経常利益率が 4.5% となっているのに対し、同社は 5.3% と平均をやや上回る水準となっている。また、ROE に関しては平均で 10.2%（JPN HD 除く）の水準となっているのに対して、同社は 20.2% と約 2 倍の水準となっており、資本効率の高さがうかがえる。一方、自己資本比率に関しては平均が 53.1% となっているのに対して、同社は 43.6% とやや下回る水準にある。

株価指標面では、今期予想 PER の平均（JPN HD 除く）が約 17 倍であるのに対して、同社は 19 倍強と平均をやや上回った水準にある。しかし、これは、（先に述べた）9 月時点で上方修正した後据え置いている会社計画の当期純利益 426 百万円をベースにして算出した PER であること、また、同社の業績が急回復をみせていることや、2016 年 2 月期以降も BPO 関連を中心に成長期待が高まっていることなどを考慮する必要があると考える。2017 年 2 月期の業績が中期計画の目標値を達成したとすると、EPS は 110 円を超えてくることが予想される。一方、配当金に株主優待を加味した単元当たりの総利回りは 1.9% となり、平均並みの水準となっている。

同業他社比較

コード	社名	市場	決算月	株価（円）	売上高（億円）	経常利益率	ROE	自己資本比率	PER（倍）	DPS（円）	株主優待（時価相当額：円）		総利回り
6070	キャリアリンク	東 2	2 月	1,355	136	5.3%	20.2%	43.6%	19.78	16.0	Quo カード	1,000	1.9%
2181	テンプ HD	東 1	3 月	3,885	3,965	5.9%	14.8%	49.4%	21.19	28.0	－		0.7%
2168	パソナ G	東 1	5 月	534	2,320	1.5%	2.9%	28.4%	32.86	12.0	－		2.2%
9715	トランスコスモス	東 1	3 月	2,034	1,930	4.9%	10.6%	66.2%	13.29	46.0	各種優待商品[注2]	5,000	2.5%
2162	日マニュファクチャリング	JQS	3 月	414	488	1.0%	8.0%	18.9%	12.00	3.0	－		0.7%
4290	プレステージ	東 1	3 月	967	240	12.9%	14.0%	71.9%	14.53	10.0	－		1.0%
3654	ヒト･コミュニケーションズ	東 1	8 月	1,718	255	7.9%	19.7%	66.3%	13.73	23.0	UC ギフトカード	1,000	1.9%
2375	スリープロ G	東マ	10 月	377	105	3.3%	11.5%	42.8%	11.22	0.0	－		－
2145	データリンクス	JQS	3 月	1,159	79	3.3%	5.8%	75.2%	16.34	21.0	－		1.8%
8718	JPN HD	JQS	1 月	399	63	2.1%	−4.8%	82.3%	−12.91	0.0	－		－
2471	エスプール	JQS	11 月	1,010	60	2.3%	19.9%	29.3%	24.19	10.0	－		1.0%

注 1：売上高、経常利益率、ROE、PER、DPS は今期会社予想ベース、トランスコスモスは今期予想非開示のため四季報予想を記載、自己資本比率は直近四半期実績、株価は 2014 年 12 月 26 日終値
注 2：1000 株以上保有の株主が対象

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

キャリアリンク
6070 東証 2 部

2014 年 1 月 7 日（水）

安定した配当の継続が基本方針、優待策を打ち出す可能性も

(2) 株主還元策

株主還元策は、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては、今後の事業拡大と経営基盤強化のため必要な内部留保を確保しつつ、業績動向なども勘案しながら安定した配当の継続を基本方針としている。2015 年 2 月期の配当金は普通配当を前期並みの 14 円とし、これに創業 20 年の記念配当 2 円を付け、16 円を予定している。

一方、株主優待では 8 月末の単元当たり株主に対して、クオカード 1,000 円分相当の贈呈（300 株以上保有の株主に対しては 2,000 円相当）を実施しているが、今後も長期保有の安定株主を増やすための優待策を打ち出す可能性はある。

損益計算書

（百万円、%）

	11/2 期	12/2 期	13/2 期	14/2 期	15/2 期予
売上高	9,204	15,372	17,898	11,598	13,654
（対前期比）	28.1	67.0	16.4	−35.2	17.7
売上原価	7,566	12,954	14,685	9,498	
（対売上比）	82.2	84.3	82.0	81.9	
販管費	1,532	1,817	2,181	1,803	
（対売上比）	16.6	11.8	12.2	15.5	
営業利益	105	600	1,031	297	729
（対前期比）	−	466.2	71.9	−71.2	145.5
（対売上比）	1.2	3.9	5.8	2.6	5.3
経常利益	77	568	981	282	720
（対前期比）	273.9	630.7	72.7	−71.2	154.5
（対売上比）	0.8	3.7	5.5	2.4	5.3
税引前利益	55	554	981	282	
（対前期比）	−	892.8	77.0	−71.2	
（対売上比）	0.6	3.6	5.5	2.4	
法人税等	−6	271	417	121	
（実効税率）	−11.1	48.9	42.6	42.8	
当期利益	62	283	563	161	426
（対前期比）	−221.7	356.6	98.9	−71.3	163.5
（対売上比）	0.7	1.8	3.1	1.4	3.1
[主要指標]					
期中平均株式数 (千株)	4,800	4,800	5,607	6,175	6,209
1 株当り利益 (円)	12.93	59.03	112.32	27.50	68.52
1 株当り配当 （円）	0.00	0.00	14.00	14.00	16.00
1 株当り純資産 (円)	105.51	164.53	296.98	289.26	−
配当性向 （%）	−	−	12.5	50.9	23.4

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ